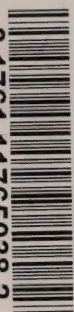


# Soap and Cleaning Compounds

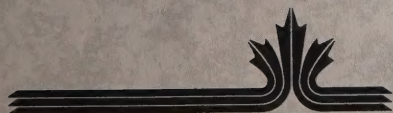
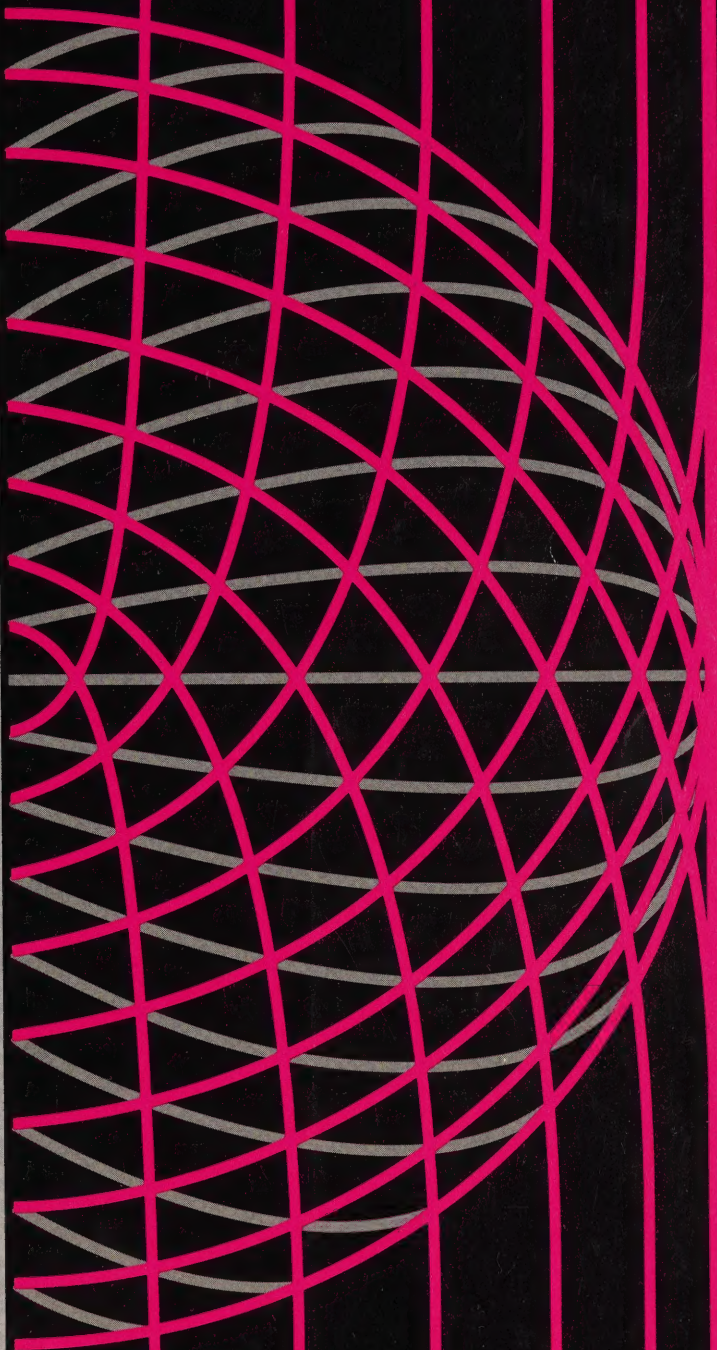
CAI  
ISTI  
-1991  
S51



3 1761 11765038 2

Government  
Publications

I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
Y  
  
P  
R  
O  
F  
I  
L  
E



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



## Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

### Newfoundland

Atlantic Place  
Suite 504, 215 Water Street  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-ISTC  
Fax: (709) 772-5093

### Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
Suite 400, 134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel.: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

### Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower  
5th Floor, 1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel.: (902) 426-ISTC  
Fax: (902) 426-2624

### New Brunswick

Assumption Place  
12th Floor, 770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel.: (506) 857-ISTC  
Fax: (506) 851-6429

### Quebec

Tour de la Bourse  
Suite 3800, 800 Place Victoria  
P.O. Box 247  
MONTREAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel.: (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Fax: (514) 283-3302

### Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor, 1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel.: (416) 973-ISTC  
Fax: (416) 973-8714

### Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel.: (204) 983-ISTC  
Fax: (204) 983-2187

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
Suite 401, 119 - 4th Avenue South  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel.: (306) 975-4400  
Fax: (306) 975-5334

### Alberta

Canada Place  
Suite 540, 9700 Jasper Avenue  
EDMONTON, Alberta  
T5J 4C3  
Tel.: (403) 495-ISTC  
Fax: (403) 495-4507  
  
Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.  
CALGARY, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 292-4575  
Fax: (403) 292-4578

### British Columbia

Scotia Tower  
Suite 900, 650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel.: (604) 666-0266  
Fax: (604) 666-0277

### Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel.: (403) 668-4655  
Fax: (403) 668-5003

### Northwest Territories

Precambrian Building  
10th Floor  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 2R3  
Tel.: (403) 920-8568  
Fax: (403) 873-6228

### ISTC Headquarters

C.D. Howe Building  
1st Floor East, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 952-ISTC  
Fax: (613) 957-7942

### ITC Headquarters

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

## Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

#### For Industry Profiles:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 704D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-4500  
Fax: (613) 954-4499

#### For other ISTC publications:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 208D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-5716  
Fax: (613) 954-6436

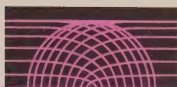
#### For ITC publications:

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

**Canada**



CAI  
ISTI  
-1991  
S51



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

## SOAP AND CLEANING COMPOUNDS

### FOREWORD

*In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.*

*Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.*

Michael H. Wilson  
Minister of Industry, Science and Technology  
and Minister for International Trade

### Structure and Performance

#### Structure

The soap and cleaning compounds industry comprises establishments primarily engaged in the manufacture of soap in any form, synthetic detergents, cleansers, washing powders and cleansing preparations, including scouring powders and hand cleaners. It also includes plants that produce household laundry bleaches and bluing.

"Soap" is the term used to describe cleaning products whose starting raw materials are fats and oils of either animal or vegetable origin. These are converted into fatty acids, which are added to an alkali to react chemically in a process known as "saponification," an old and relatively unchanging procedure. The raw soap is then refined, conditioned and mixed with

preservatives; then, depending on the end use, ingredients such as perfumes, colourants and disinfectants are added. Soaps represent approximately 10 percent of the value of the industry's shipments.

Synthetic detergents, developed during and after World War II, are also known as "syndets." Their active ingredients are surface-active agents, or "surfactants." As the term suggests, these organic chemical substances reduce the surface tension of water, allowing the water to "wet out" and displace contaminants such as dirt, grease and grime from textiles and surfaces. Surfactants are produced in large part from petroleum chemicals, and detergents represent only one of the markets for surfactants, although an important one. Others include water treatment chemicals, textile chemicals, pulp and paper chemicals, paints, personal care products, agricultural chemicals, oil production chemicals and food processing.



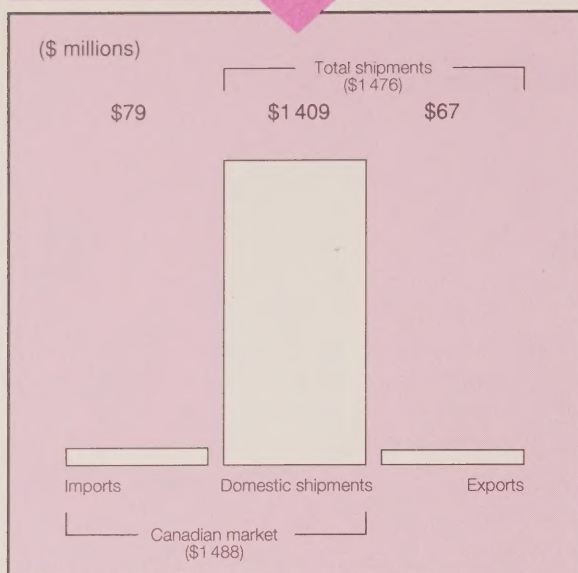
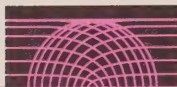


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1988

Although surfactants are the most important part of a synthetic detergent formulation, other ingredients are also added, such as “builders” (ingredients that increase the detergent’s effectiveness by maintaining the displaced contaminants in suspension), corrosion inhibitors, foam stabilizers, bleaches, enzymes and perfumes. Synthetic detergents represent approximately 55 percent of industry shipments.

Other cleaning compounds include industrial, institutional and domestic cleaning products of various formulations for floors, walls and rugs. Products such as drain cleaners, oven cleaners, bleaches and disinfectants are also included in this group. Together, these other cleaning compounds account for approximately 35 percent of the industry’s shipments.

The soap and cleaning compounds industry in 1988 consisted of 145 establishments owned by about 80 firms and employing 8 892 people. Its 1988 shipments totalled \$1 476 million (Figure 1). The industry focuses on the Canadian market, with exports representing 4.5 percent of shipments. Imports account for 5.3 percent of the Canadian market. The United States market accounted for 72.8 percent of the total exports in 1988, while 72.0 percent of imports are from the United States.

The industry is concentrated in southern Ontario, where 86 percent of the shipments originate and where 76 percent of the jobs are located.

Subsidiaries of major multinationals account for more than 90 percent of the market. Firms such as Lever Brothers,



Figure 2 — Total Shipments and Employment

Colgate-Palmolive Canada, Procter & Gamble and Witco Canada direct most of their cleaning products to the consumer market.

Most of the materials required by this industry are available from Canadian production. The large multinational subsidiaries to varying degrees are integrated both vertically and horizontally. For example, they may produce many of the raw materials they require, such as surfactants. They may also manufacture their own plastic containers and other packaging. These same firms have branched out into other areas, such as food production, personal care products and industrial chemicals.

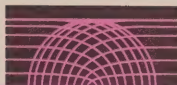
Smaller firms tend to focus on one or two of the industry’s market areas. Thus, they may choose to concentrate on such products as industrial and institutional cleaners, bar soap for hotels and luxury soaps.

Generally, consumer products are marketed through grocery and drugstore systems, while industrial and institutional products are often sold directly by manufacturers. For consumer products, which represent approximately 80 percent of the total market, advertising is considered paramount for success and is estimated to represent as much as 25 percent of the selling price.

## Performance

The soap and cleaning compounds market is essentially mature. The growth in shipments through the 1980s (Figure 2) was largely due to inflation. Exports have grown from 2.8 percent of all shipments in 1982 to 4.5 percent in 1988, but are still not significant. Imports





represented 3.0 percent of the Canadian market in 1982 and 5.3 percent in 1988.

The rate of investment for this industry has averaged 4 percent of sales between 1982 and 1988, with an average of approximately 85 percent of investment directed to machinery and equipment. The industry's average net profit from 1982 to 1987 was 4.9 percent of income.

## Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

With minor exceptions, this industry, made up mainly of branch plants of U.S.-based firms, has maintained its share of the domestic market and has not attempted to compete in foreign markets.

Canadian detergent plants are smaller and more diversified than those of their U.S. counterparts. Labour costs are nearly equivalent. The cost of raw materials is higher in Canada for some of the inputs. Canadian markets for individual products are smaller in value, but are geographically larger. As a result, transportation and marketing costs are generally higher in Canada than in the United States. These cost disadvantages are somewhat offset by other costs faced by foreign suppliers to the Canadian market, including import duties, labelling requirements, the metric packaging sizes and product registration requirements, as well as exchange rate fluctuations.

Imports are not significant, consisting mainly of specialized products for which the level of demand is not sufficient to justify Canadian production or samples to be test-marketed on a trial basis. While exports are not important when viewed as a percentage of shipments, some Canadian-owned firms, usually small to medium-sized ones, have been successful in exporting to both the United States and the European Community (EC). These firms usually offer unique products or are able to capitalize on their ability and willingness to produce smaller quantities more efficiently than some of the larger firms.

### Trade-Related Factors

Canadian tariff rates, which have been reduced over the years, were originally a major factor in the decisions of foreign companies to establish plants in Canada.

Canadian duty rates for soap and cleaning products (with some exceptions) from countries having Most Favoured Nation status are 12.8 percent. Automatic dishwashing detergents are subject to a 19.4 percent duty. Castile and laundry soaps have tariffs based on weight, amounting to 1.37 cents per kilogram and 2.56 cents per kilogram,

respectively. American tariff rates vary from 3.1 percent to 7.7 percent. The EC rate is 6.9 percent, while the Japanese rate varies between 6 and 8 percent, with most items at 6.2 percent.

Most of the products in this industry are directed to the consumer market and, as a result, must meet the labelling requirements of the country in which they are sold. Many of the industrial and institutional products are marketed as germicides and therefore must meet the requirements of the *Pest Control Products Act* and other safety and health legislation and regulations. When markets are relatively small, these requirements can act as a deterrent to importers, who may feel that the results would not repay the extra efforts.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), both countries are phasing out their duties on soap and cleaning compounds imported from each other. The phase-out began on 1 January 1989 and will be completed on 1 January 1993.

### Technological Factors

In general, the Canadian industry is not at a technological disadvantage relative to its U.S. counterpart. The international firms make their technology and the results of their research and development (R&D) readily available to their Canadian subsidiaries. The smaller Canadian and regional firms, on the other hand, specialize in meeting particular demands such as those of industrial and institutional markets. They maintain their own laboratories and carry out their own R&D.

Environmental and health considerations have led to new product developments. For example, to reduce the quantity of phosphates that were being dumped into major waterways, low-phosphate detergents were developed. Other important R&D advances for the industry include developing "builders" to replace phosphates and formulating surfactants that are biodegradable. New packaging systems now being introduced are being marketed as "environmentally friendly." For example, liquid cleaners can be purchased in plastic film pouches, which, when emptied, take up little space, thus reducing garbage bulk.

### Other Factors

The soap and cleaning compounds industry works closely with government departments, especially those involved in regulatory activities. Laws dealing with the transportation of dangerous goods, the workplace and labelling as well as the *Pest Control Products Act* all affect this industry. Through the Canadian Manufacturers of Chemical Specialties Association, the industry has helped develop these regulations to ensure that the products and processes conform to legislative requirements.





## Evolving Environment

Demographic trends and changing consumer demands are fuelling new product development. Manufacturers are adapting these products to meet the needs of a population that includes smaller families, more working women and a greater number of single individuals.

The gradual replacement of powders by liquids in some cleaning processes is another example of how market research can result in new products. Liquids are more easily and accurately measured, dissolve more readily, do not give off irritating dust, do not cake and can be applied undiluted or unmixed for spot treatment. New fabrics demand the development of new types of detergents, incorporating newly developed surfactants and products capable of cleaning effectively in cold water.

The soap and cleaning compounds market is expected to maintain its present growth rate. While the industry will continue to develop new products in response to consumer needs and tastes, additional environmental and safety regulations will have to be met both in Canada and in the United States. Legislation dealing with the disposal of household hazardous waste that is now being developed could include cleaning compounds. For example, the state of Washington has placed soaps and detergents on a preliminary list of hazardous materials.

Pressure to find substitutes to replace phosphates in cleaning compounds will continue to be a priority. Innovation will focus on multifunctional products, especially heavy-duty liquids, combining as many of the following properties as possible: higher concentration; increased effectiveness with all water temperatures, fabric types and soils; and greater convenience. Examples of new agents being considered include polymers and copolymers, which may prove effective in enhancing the activity of "builders" and as antiredeposition agents, which keep the soil from being redeposited on the fabric during the wash cycle.

Several new delivery systems are being marketed, including dissolving packets containing premeasured doses and fabric pieces impregnated with detergent, softener, stain remover and antistatic agents. If these efforts are successful, they could slow the growth in sales of powder and liquid laundry detergents.

The trend toward synthetic toiletry soaps is expected to continue. Growth in this area has been stimulated by the demand for products incorporating enhanced skin-conditioning properties.

The Canadian and U.S. laundry detergent industries are undergoing a dynamic change, largely because of the

switch from powders to liquids. Liquids have captured one-third of the market and this may increase to 50 percent by 1995.

Petrochemicals are expected to continue to be the major source of input materials for the foreseeable future. The price fluctuation for some of these items (for example, ethylene oxide) will continue to be an important factor. The industry will attempt to develop new, more effective enzyme systems, such as lipase and cellulase, which will facilitate the removal of all sorts of stains from various fabrics in all water temperatures. The search for a "builder" system that will cost-effectively replace phosphates will continue. Meanwhile, phosphate producers will attempt to make phosphates more environmentally acceptable.

The longer-run effect of the FTA on this industry, while still uncertain, will ultimately depend on how the major multinational firms decide to serve the North American market. Canadian plants currently have greater tariff protection than plants in the United States. Costs are higher in Canada, mainly because of the need to manufacture a large number of products with short production runs.

The FTA would seem to have caused part of the industry to adjust and to rationalize. This has occurred between plants in Canada and the northeastern United States. All of the major Canadian production facilities are located close to large U.S. markets. Lever Brothers and Procter & Gamble have expanded and upgraded their Canadian facilities in order to take advantage of the FTA. Also, Colgate-Palmolive has acquired the bleach division from Bristol-Myers/Squibb, indicating a commitment to strengthen its Canadian presence. Many input materials for this industry are petroleum chemical derivatives, and these will continue to be available in Canada at competitive prices.

The FTA has not had a significant impact on the smaller, Canadian-owned national and regional firms. Such factors as specialized small markets, different labelling and regulatory requirements, different measurement systems, the specialized service component of some of the products and transportation costs may continue to require local production facilities to serve local markets.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies generally experienced reduced demand for their products. Pressures to make longer-term adjustments were also generated; in some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.



## Competitiveness Assessment

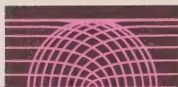
With some minor exceptions, this industry does not compete internationally and, until the implementation of the FTA, has served mainly the Canadian market behind a relatively high tariff. Because of the higher costs incurred in producing a wide range of products for a smaller market, Canadian firms have not been cost-competitive with their U.S. counterparts.

The ultimate impact of the FTA may depend largely upon decisions being taken by multinational firms to rationalize production of these products on a North American basis. While it is possible that some of the less efficient manufacturing facilities could be phased out in favour of larger, more efficient American plants, it is now apparent that most of them can and are being upgraded, where necessary, to become competitive.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Chemicals and Bio-Industries Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Soap and Cleaning Compounds  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-3263  
Fax: (613) 952-4209





## PRINCIPAL STATISTICS<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Establishments	133	138	137	133	155	131	145
Employment	8 103	8 242	8 323	8 305	9 050	8 625	8 892
Shipments (\$ millions)	1 108	1 169	1 296	1 365	1 507	1 490	1 476
GDP <sup>b</sup> (constant 1981 \$ millions)	342.1	350.7	389.8	373.1	376.6	361.5	360.2
Investment <sup>c</sup> (\$ millions)	40.0	29.7	63.5	57.9	52.0	69.5	71.0
Profits after tax <sup>d</sup> (\$ millions)	88.2	97.4	105.0	128.1	104.1	80.7	N/A
(% of income)	5.6	5.9	5.6	5.1	4.0	3.2	N/A

<sup>a</sup> For establishments, employment and shipments, see *Chemical and Chemical Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 46-250, annual (SIC 3761, soap and cleaning compounds industry).

<sup>b</sup> See *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

<sup>c</sup> See *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

<sup>d</sup> See *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

N/A: not available

## TRADE STATISTICS<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>
Exports (\$ millions)	31	25	27	63	78	57	67
Domestic shipment (\$ millions)	1 077	1 144	1 269	1 302	1 429	1 433	1 409
Imports (\$ millions)	34	37	39	40	45	56	79
Canadian market (\$ millions)	1 111	1 181	1 308	1 342	1 474	1 489	1 488
Exports (% of shipments)	2.8	2.1	2.0	4.6	5.1	3.8	4.5
Imports (% of Canadian market)	3.0	3.1	3.0	3.0	3.0	3.8	5.3

<sup>a</sup> See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly; and *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

<sup>b</sup> It is important to note the 1988 data are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the 1988 levels reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in 1988 levels.





### SOURCES OF IMPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
United States	85.5	82.6	80.3	71.9	70.4	75.8	72.0
European Community	9.4	13.7	14.5	22.2	23.6	17.9	20.5
Pacific Rim	1.1	2.1	2.0	1.9	1.9	2.1	1.4
Other	4.0	1.6	3.2	4.0	4.1	4.2	6.1

<sup>a</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

### DESTINATIONS OF EXPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
United States	66.0	70.5	67.7	79.5	86.7	72.5	72.8
European Community	12.8	7.9	10.0	6.4	4.8	9.5	7.1
Pacific Rim	4.1	3.6	2.9	0.4	0.7	3.0	2.9
Other	17.1	18.0	19.4	13.7	7.8	15.0	17.2

<sup>a</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

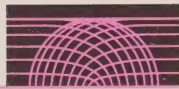
### REGIONAL DISTRIBUTION<sup>a</sup> (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	5	32	45	9	9
Employment (% of total)	X	16	76	X	3
Shipments (% of total)	X	10	86	X	2

<sup>a</sup>See *Chemical and Chemical Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 46-250, annual (SIC 3761, soap and cleaning compounds industry).

X: confidential





## MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Boyle-Midway (Canada) Ltd.	United States	Toronto, Ontario
CCL Industries Inc.	Canada	Toronto, Ontario
Colgate-Palmolive Canada Inc.	United States	Toronto, Ontario
Diversey Corporation	Canada	Mississauga, Ontario
Ecolab Ltd.	United States	Mississauga, Ontario
Lever Brothers Limited	United Kingdom	Toronto, Ontario
Procter & Gamble Inc.	United States	Brockville, Ontario Hamilton, Ontario
Witco Canada Inc.	United States	Willowdale, Ontario

## INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Manufacturers of Chemical Specialties Association  
Suite 702, 56 Sparks Street  
OTTAWA, Ontario  
K1P 5A9  
Tel.: (613) 232-6616  
Fax: (613) 233-6350

Soap and Detergent Association of Canada  
Suite 101, 1185 Eglinton Avenue East  
DON MILLS, Ontario  
M3C 3C6  
Tel.: (416) 429-1074  
Fax: (416) 429-1940

Printed on paper containing recycled fibres.







## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Norm	Pays	Emplacement des principaux établissements
Boyle-Midway (Canada) Ltée	États-Unis	Toronto (Ontario)
CCL Industries Inc.	Canada	Toronto (Ontario)
Colgate-Palmolive Canada Inc.	États-Unis	Toronto (Ontario)
Diversey Corporation	Canada	Mississauga (Ontario)
Ecolab Ltée	États-Unis	Mississauga (Ontario)
Lever Brothers Limitée	Royaume-Uni	Toronto (Ontario)
Procter & Gamble Inc.	États-Unis	Brockville (Ontario)
Witco Canada Inc.	États-Unis	Willowdale (Ontario)

## ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

L'Association canadienne des manufacturiers des spécialités chimiques

OTTAWA (Ontario)

K1P 5A9

Tél. : (613) 232-6616

Télécopieur : (613) 233-6350

Soap and Detergent Association of Canada

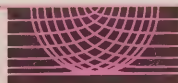
1185, avenue Eglington est, bureau 101

DON MILLS (Ontario)

M3C 3C6

Tél. : (416) 429-1074

Télécopieur : (416) 429-1940





## RÉPARTITION RÉGIONALE<sup>a</sup> (moyenne de la période 1986-1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Etablissements (% du total)	5	32	45	9	9
Emploi (% du total)	X	16	76	X	3
Expéditions (% du total)	X	10	86	X	2

<sup>a</sup> Voir *Industries chimiques*, n° 46-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3761 (industrie des savons et composés pour le nettoyage).  
X : confidentiel

<sup>a</sup> Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

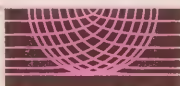
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Etats-Unis	66,0	70,5	67,7	79,5	86,7	72,5	72,8
Communauté européenne	12,8	7,9	10,0	6,4	4,8	9,5	7,1
Littoral du Pacifique	4,1	3,6	2,9	0,4	0,7	3,0	2,9
Autres	17,1	18,0	19,4	13,7	7,8	15,0	17,2

## DÉSTINATION DES EXPORTATIONS (% de la valeur totale)

<sup>a</sup> Voir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Etats-Unis	85,5	82,6	80,3	71,9	70,4	75,8	72,0
Communauté européenne	9,4	13,7	14,5	22,2	23,6	17,9	20,5
Littoral du Pacifique	1,1	2,1	2,0	1,9	1,9	2,1	1,4
Autres	4,0	1,6	3,2	4,0	4,1	4,2	6,1

## PROFIL DES IMPORTATIONS (% de la valeur totale)





PRINCIPALES STATISTIQUES<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Établissements	133	138	137	133	155	131	145
Emploi	8 103	8 242	8 323	8 305	9 050	8 625	8 892
Expéditions (millions de \$)	1 108	1 169	1 296	1 365	1 507	1 490	1 476
PIB <sup>b</sup> (millions de \$ constants de 1981)	342,1	350,7	389,8	373,1	376,6	361,5	360,2
Investissements <sup>c</sup> (millions de \$)	40,0	29,7	63,5	57,9	52,0	69,5	71,0
Bénéfices après impôts <sup>d</sup> (millions de \$)	88,2	97,4	105,0	128,1	104,1	80,7	n.d.
(% du revenu)	5,6	5,9	5,6	5,1	4,0	3,2	n.d.

<sup>a</sup>Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries chimiques*, n° 46-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, C11 3761 (Industrie des savons et composés pour le nettoyage).

<sup>b</sup>Voir *Produit intérieur brut par industrie*, n° 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>c</sup>Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, n° 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

<sup>d</sup>Voir *Statistique financière des sociétés* n° 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>b</sup>
Exportations (millions de \$)	31	25	27	63	78	57	67
Expéditions intérieures (millions de \$)	1 077	1 144	1 269	1 302	1 429	1 433	1 409
Importations (millions de \$)	34	37	39	40	45	56	79
Marché canadien (millions de \$)	1 111	1 181	1 308	1 342	1 474	1 489	1 488
Exportations (% des expéditions)	2,8	2,1	2,0	4,6	5,1	3,8	4,5
Importations (% du marché canadien)	3,0	3,1	3,0	3,0	3,0	3,8	5,3

<sup>a</sup>Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

Il importe de noter que les données de 1988 se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la Classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classement. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

Pour plus de renseignements sur ce dossier,

s'adresser à la

Direction générale des produits chimiques et

des bio-industries

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet : Savon et produits de nettoyage

235, rue Queen

OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3263

Télécopieur : (613) 952-4209

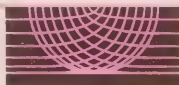
## Évaluation de la compétitivité

nord-est des États-Unis. Les principales usines canadiennes sont toutes situées à proximité des grands marchés américains. Lever Brothers et Procter & Gamble ont agrandi et modernisé leurs installations canadiennes pour profiter de l'ALE. Par ailleurs, Colgate-Palmolive a acheté la division des agents de blanchiment de Bristol-Myers/Squibb, ce qui a traduit sa volonté de raffermir sa présence au Canada. La plupart des matières premières nécessaires à cette industrie sont des dérivés chimiques du pétrole, qui seront toujours vendus au Canada à des prix compétitifs.

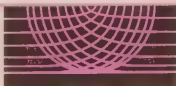
L'ALE n'a pas eu d'incidence profonde sur les petites entreprises canadiennes d'envergure nationale ou régionale. Les créneaux spécialisés, les exigences différentes en matière d'étiquetage et de réglementation, les différents systèmes d'unités de mesure, la nécessité d'un service après-vente spécial pour certains produits, et les frais de transport pourraient maintenir le besoin de fabricants locaux desservant ces mêmes marchés.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. Après avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de savon et produits de nettoyage ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépend du rythme même de la relance.

A quelques exceptions près, cette industrie canadienne est absente du marché international et, jusqu'à l'entrée en vigueur de l'ALE, elle servait surtout le marché intérieur, sous la protection de droits à l'importation élevés. En raison de prix de revient plus élevés liés à la fabrication d'une vaste gamme de produits pour un marché de faible envergure, les coûts de production des entreprises canadiennes ne sont pas compétitifs par rapport à ceux des entreprises américaines. En définitive, les répercussions de l'ALE sur ce secteur dépendront de la façon dont les multinationales rationnelles seront leurs activités à l'échelle nord-américaine. Certaines des installations les moins rentables pourraient être éliminées au profit d'usines américaines plus grandes et plus rentables, mais il est clair désormais que la plupart des usines peuvent être modernisées pour devenir compétitives, et que les entreprises investissent à cette fin.







des nettoyants liquides dans des sachets en plastique qui, lorsqu'ils sont vides, prennent peu d'espace et réduisent le volume des déchets.

### Autres facteurs

L'industrie du savon et des produits de nettoyage collabore avec les ministères du gouvernement, particulièrement ceux qui s'occupent de réglementation. Les lois relatives au transport des produits dangereux, au milieu de travail et à l'étiquetage ainsi que la *Loi sur les produits antiparasitaires* ont toutes des répercussions sur cette industrie. Par l'intermédiaire de l'Association canadienne des manufacturiers de spécialités chimiques, cette industrie a participé à l'élaboration de ces lois et s'est assurée que les produits et les procédés de fabrication s'y conformaient.

## Évolution du milieu

Les tendances démographiques et l'évolution des goûts des consommateurs stimulent la création de nouveaux produits. Des facteurs tels que la baisse du taux de natalité, l'augmentation du nombre de femmes sur le marché du travail et un nombre croissant de personnes vivant seules poussent les fabricants à mettre au point des produits qui combient des besoins précis.

Les études de marché aboutissent aussi à la création de nouveaux produits, d'où le remplacement graduel des poudres par les détergents liquides. Les liquides se mesurent plus facilement et avec plus de précision, se dissolvent plus rapidement, ne dégagent aucune poussière irritante, ne forment pas de croûte et peuvent être utilisés pour enlever les tâches sans être dilués ni mélangés. Les nouveaux tissus exigent de nouveaux détergents, comprenant des surfactifs spécifiques et des produits capables de bien laver à l'eau froide. Le marché du savon et des produits de nettoyage devrait maintenir son taux de croissance actuel. Cette industrie continuera à mettre au point de nouveaux produits pour répondre aux goûts et aux besoins des consommateurs, mais elle devra se conformer à de nouveaux règlements portant sur la protection de l'environnement et la sécurité, tant au Canada qu'aux États-Unis. La loi touchant l'élimination des déchets ménagers dangereux, qui est en cours d'élaboration, pourrait s'appliquer aux produits de nettoyage. Ainsi, l'État de Washington a inscrit les savons et les détergents sur une liste préliminaire de produits dangereux.

La mise au point de substituts des phosphates dans les produits de nettoyage demeurera une priorité pour l'industrie.

La recherche portera surtout sur des produits polyvalents, en particulier des liquides très puissants réunissant le plus grand nombre possible des propriétés suivantes : concentration accrue, plus grande efficacité à toutes les températures de l'eau et pour tous les types de tissus et de tâches et plus grande facilité d'utilisation. Parmi les nouveaux agents à l'étude, notons les polymères et les copolymères qui pourraient stimuler l'action des adjuvants et empêcher la saleté de se redéposer sur le tissu pendant le cycle de lavage.

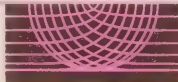
Plusieurs nouveaux modes de présentation de produits sont en cours de commercialisation, dont les sachets solubles contenant des doses prémesurées et les morceaux de tissu imbibés de détergent, d'adoucisseur, de détachant ou d'agents antistatique. Si ces produits remportent la faveur du public, la croissance des ventes de détergents à lessive liquides et en poudre pourrait ralentir.

La vogue des savons de toilette synthétiques devrait se poursuivre. La croissance dans ce domaine est poussée par la demande de savon contenant des produits de soin de la peau. Les industries américaine et canadienne des détergents à lessive évoluent rapidement en raison de l'abandon progressif des détergents en poudre au profit des détergents liquides, dont la part du marché, qui est aujourd'hui d'un tiers, pourrait passer à 50 % d'ici 1995.

Par ailleurs, les produits pétrochimiques demeureront sans doute les principales matières premières utilisées dans la fabrication des détergents, au moins dans un avenir prévisible. Les fluctuations des prix de certains de ces produits, comme l'oxyde d'éthylène, continueront à jouer un rôle important. L'industrie s'efforcera de mettre au point de nouveaux enzymes plus efficaces, comme les lipases et les cellulases, capables de dissoudre plus facilement les tâches de toutes sortes, quels que soient le tissu ou la température de l'eau. On continuera à chercher un adjuvant susceptible de remplacer de façon rentable les phosphates. En attendant, les producteurs de phosphates essaieront de rendre leurs produits moins polluants.

Les incidences à long terme de l'ALC sur cette industrie sont incertaines et dépendent de la façon dont les multinationales choisiront de servir le marché nord-américain. Les usines canadiennes profitent à l'heure actuelle de tarifs protectionnistes supérieurs à ceux qu'imposent les États-Unis. Les prix de revient sont plus élevés au Canada, en raison de la nécessité de fabriquer un grand nombre de produits en petites quantités.

L'ALC semble avoir entraîné la rationalisation et la restructuration d'une partie de cette industrie. Cela s'est produit entre des usines implantées au Canada et dans le



fabriquer certains produits en petites quantités de façon plus efficace que certaines grandes sociétés.

### Facteurs liés au commerce

Si les sociétés étrangères se sont implantées au Canada, c'est parce que le pays imposait des tarifs douaniers élevés qui ont toutefois diminué au fil des ans.

Le tarif de la nation la plus favorisée imposé par le Canada sur le savon et les produits de nettoyage est, sauf exception, de 12,8 %. Les détartrants pour lave-vaisselle sont soumis à des tarifs de 19,4 %. Les tarifs sur le savon de Castille et les poudres à lessive sont calculés en fonction du poids, soit 1,37 et 2,56 cents/kg respectivement. Les États-Unis imposent des tarifs variant de 3,1 à 7,7 %. La CE applique un tarif de 6,9 % et le Japon, un tarif variant entre 6 et 8 %, mais s'établissant à 6,2 % pour la plupart des produits. La majorité des produits sont destinés au marché de la consommation et doivent donc satisfaire aux règlements sur l'étiquetage en vigueur dans le pays où ils sont vendus. Un grand nombre des produits destinés à l'industrie et aux commerces sont vendus comme germicides et doivent donc répondre aux dispositions de la *Loi sur les produits antiparasitaires* ainsi qu'aux autres lois et règlements sur la santé et la sécurité. Sur des marchés de faible envergure, ces conditions peuvent décourager les importations.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les tarifs imposés par les deux pays sur le savon et les produits de nettoyage sont progressivement éliminés. Ce processus d'élimination a débuté le 1<sup>er</sup> janvier 1989 et se terminera le 1<sup>er</sup> janvier 1993.

### Facteurs technologiques

En général, l'industrie canadienne n'accuse aucun retard sur l'industrie américaine en matière de technologie. Les multinationales mettent à la disposition de leurs filiales canadiennes leur technologie et les résultats de leur R-D. Par ailleurs, les petites entreprises canadiennes d'envergure régionale se spécialisent dans des créneaux précis comme les produits pour l'industrie et les commerces. Ces entreprises possèdent leurs propres laboratoires et réalisent leur propre R-D.

Les préoccupations touchant la santé et l'environnement ont entraîné la mise au point de nouveaux produits. Ainsi, les détartrants à faible teneur en phosphates ont été lancés pour réduire la quantité de polluants déversés dans les principaux cours d'eau. Parmi les autres innovations importantes, notons le remplacement des phosphates par des adjuvants et la mise au point de surfactifs biodégradables. De nouveaux types d'emballages sont aujourd'hui proposés comme étant sans danger pour l'environnement. Par exemple, on peut acheter

## Forces et faiblesses

L'industrie du savon et des produits de nettoyage est arrivée à maturité. Au cours des années 1980, l'inflation était en grande partie responsable de la croissance des expéditions (figure 2). Dans les expéditions, la part des exportations est passée de 2,8 % en 1982 à 4,5 % en 1988, mais n'est toujours pas très importante. Sur le marché intérieur, les importations sont passées de 3 % en 1982 à 5,3 % en 1988. Entre 1982 et 1988, le taux d'investissement s'est établi en moyenne à 4 %, environ 85 % des investissements ayant été affectés aux machines et au matériel. Pour la période allant de 1982 à 1987, le bénéfice net moyen de cette industrie a représenté 4,9 % de son chiffre d'affaires.

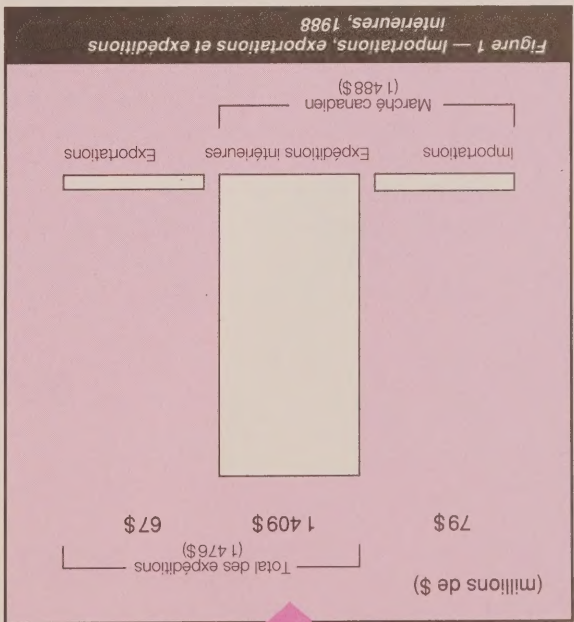
À quelques exceptions près, ce secteur, composé en majeure partie d'usines appartenant à des sociétés américaines, a conservé sa part du marché intérieur et n'a pas

cherché à pénétrer les marchés étrangers. Les usines canadiennes de détartrants sont plus petites et plus diversifiées que les usines américaines, mais leurs coûts de main-d'œuvre sont pratiquement équivalents. Certaines des matières premières coûtent plus cher au Canada. Le marché canadien est moins important que le

Marché américain, mais il est plus vaste sur le plan géographique, ce qui entraîne des coûts de transport et de commercialisation plus élevés qu'aux États-Unis. En revanche, les fournisseurs étrangers sur le marché canadien doivent faire face à d'autres coûts, comme les droits à l'importation, les normes d'étiquetage, la taille des emballages métriques, l'obligation d'enregistrer les produits, et les fluctuations du taux de change, qui compensent les désavantages dont souffrent les producteurs canadiens.

Les importations, négligeables, sont constituées de certains produits spéciaux qui ne peuvent être fabriqués au Canada en raison de l'insuffisance de la demande ou d'autres produits importés dans le cadre des tests de marché. Bien que les exportations ne représentent qu'une part minime des expéditions, certaines entreprises appartenant à des intérêts canadiens, des PME pour la plupart, exportent vers les États-Unis et la Communauté européenne (CE). En général, ces entreprises offrent des produits spéciaux ou peuvent

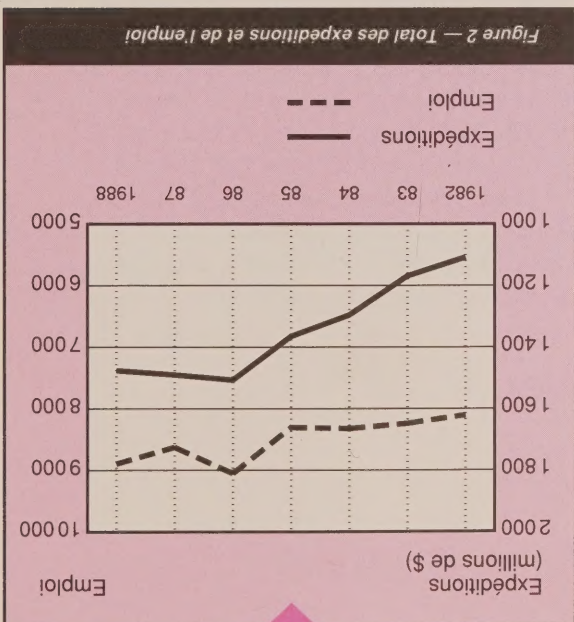




d'hygiène personnelle, les produits chimiques agricoles et pétroliers et dans le secteur de la transformation des aliments. Les surfactifs constituent l'élément principal des détergents synthétiques, qui contiennent aussi d'autres ingrédients comme les adjuvants, (ingrédients qui augmentent l'efficacité d'un détergent en maintenant les contaminants délogés en suspension), les inhibiteurs de corrosion, les stabilisateurs de mousse, l'eau de javel, les enzymes et les parfums. Les détergents synthétiques représentent environ 55 % des expéditions de cette industrie.

Parmi les autres produits de nettoyage, on compte les produits de nettoyage industriels, commerciaux et domestiques de compositions diverses pour planchers, murs et tapis, ainsi que les produits comme les déboucheurs de tuyau d'écoulement, les nettoyeurs de fours, les agents de blanchiment, les désinfectants, etc. Ces produits comptent pour environ 35 % des expéditions.

L'industrie du savon et des produits de nettoyage comprenait en 1988 quelque 145 établissements, propriété d'environ 80 entreprises, et employant environ 8 892 personnes. En 1988, les expéditions de cette industrie se sont élevées à environ 1 476 millions de dollars (figure 1). Cette industrie est axée sur le marché intérieur et les exportations ne comptent que pour 4,5 % des expéditions. Les importations ne comptent que 5,3 % du marché intérieur. En 1988, 72,8 % des exportations étaient destinées aux États-Unis, d'où provenaient 72 % des importations.



L'industrie du savon est concentrée dans le sud de l'Ontario, qui compte 76 % des emplois et réalise 86 % des expéditions.

Environ 90 % du marché est occupé par les filiales de multinationales comme Lever Brothers, Colgate-Palmolive Canada, Procter & Gamble et Witco Canada, dont la grande majorité des produits de nettoyage sont destinés au marché de la consommation.

La plupart des matières nécessaires à ce secteur sont produites au Canada. Les filiales des grandes multinationales sont, à divers degrés, intégrées tant verticalement qu'horizontalement. Par exemple, ces entreprises peuvent fabriquer un grand nombre de ces matières premières nécessaires, comme les surfactifs, ainsi que les contenants en plastique et autres produits d'emballage. Elles ont aussi étendu leurs activités à d'autres secteurs comme la production alimentaire, les produits d'hygiène personnelle et les produits chimiques industriels.

Les entreprises de petite envergure, servent un ou deux créneaux du marché. Par exemple, elles peuvent se spécialiser dans la fabrication de produits de nettoyage pour l'industrie et les commerces, de savonnets pour les hôtels, de savons de luxe, etc.

Les produits de consommation sont vendus principalement dans les magasins d'alimentation et les pharmacies, tandis que les produits destinés à l'industrie et aux commerces sont vendus directement aux utilisateurs. Dans le cas des



# SAVON ET PRODUITS DE NETTOYAGE

## AVANT-PROPOS

**E**tant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

*Michael Wilson*  
 Michael H. Wilson  
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie  
 et ministre du Commerce extérieur

## Structure et rendement

### Structure

L'industrie du savon et des produits de nettoyage regroupe les établissements s'occupant principalement de la fabrication du savon sous toutes ses formes, de détergents synthétiques, de nettoyeurs, de poudres à lessive et de produits de nettoyage, y compris les poudres à récurer et les détergents pour les mains. Elle comprend aussi les usines de fabrication d'eau de javel et de bleu à lessive pour usage domestique. Le terme savon désigne les produits de nettoyage fabriqués à partir de graisses et d'huiles animales ou végétales. Les lipides contenus dans ces matières grasses sont transformés en acides gras par l'action d'un alcali; il s'agit là de la saponification, procédé ancien et relativement inchangé depuis sa découverte. Le savon brut obtenu est alors raffiné

et traité, puis mélangé à des agents de conservation. Selon l'usage auquel il est destiné, on y ajoute alors des parfums, des colorants ou des désinfectants. Les savons comptent pour environ 10 % de la valeur des expéditions de cette industrie. Les détergents synthétiques, mis au point durant et après la Seconde Guerre mondiale, contiennent des ingrédients actifs agissant en surface ou « surfactifs ». Comme leur nom l'indique, ces substances réduisent la tension superficielle de l'eau, ce qui permet à cette dernière de « mouiller » les textiles et les surfaces et d'en enlever les contaminants comme la saleté, la graisse et la crasse. Les surfactifs sont des dérivés chimiques du pétrole et les détergents ne représentent que l'un des marchés des surfactifs, bien qu'un des plus importants. Les surfactifs entrent également dans la composition de produits chimiques servant au traitement de l'eau, des textiles et des pâtes et papiers, ainsi que dans les peintures, les produits



# Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

## Terre-Neuve

Atlantic Place  
215, rue Water, bureau 504  
C.P. 1250  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
Tél.: (709) 772-5093  
Tél.: (709) 772-5093

## Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
134, rue Kent, bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Ile-du-Prince-Édouard)  
C1A 7M8  
Tél.: (902) 566-7400  
Tél.: (902) 566-7450

## Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower  
1801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> étage  
C.P. 940, succursale M  
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél.: (902) 426-ISTC  
Tél.: (902) 426-2624

## Manitoba

330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél.: (204) 983-ISTC  
Tél.: (204) 983-2187

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél.: (416) 973-ISTC  
Tél.: (416) 973-8714

## Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria, bureau 3800  
C.P. 247  
MONTRÉAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél.: (514) 283-8185  
Tél.: (514) 283-3302  
Tél.: (514) 283-361-5367

## Nouveau-Brunswick

Assumption Place  
770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage  
C.P. 1210  
MONCTON (Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél.: (506) 857-ISTC  
Tél.: (506) 851-6429

## Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 5X2  
Tél.: (306) 975-4400  
Tél.: (306) 975-5334

## Alberta

Canada Place  
9700, avenue Jasper,  
bureau 540  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 4C3  
Tél.: (403) 495-ISTC  
Tél.: (403) 495-4507

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
650, rue Georgia ouest,  
bureau 900  
C.P. 11610  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél.: (604) 666-0266  
Tél.: (604) 666-0277

## Administration centrale de CEC

InfoExport  
Édifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél.: (613) 993-6435  
Tél.: 1-800-267-8376

## Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe  
235, rue Queen  
1<sup>er</sup> étage, tour Est  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél.: (613) 952-ISTC  
Tél.: (613) 957-7942

## Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
10<sup>e</sup> étage  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 2R3  
Tél.: (403) 920-8568  
Tél.: (403) 873-6228

## Yukon

108, rue Lambert, bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél.: (403) 668-4655  
Tél.: (403) 668-5003

# Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :

Direction générale des communications  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 704D  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél.: (613) 954-4500  
Tél.: (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :

Direction générale des communications  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 208D  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél.: (613) 954-5716  
Tél.: (613) 954-6436

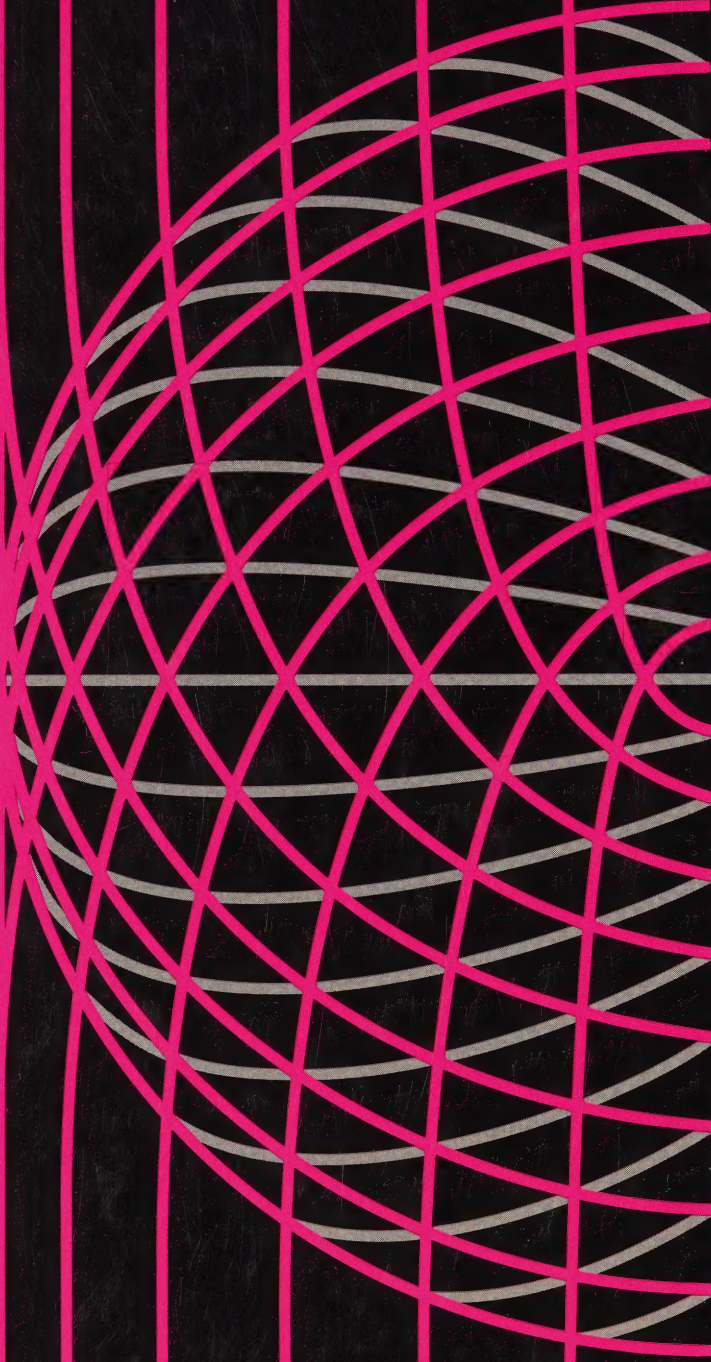
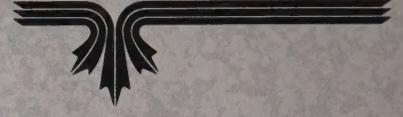
Pour les publications de Commerce extérieur Canada :

InfoExport  
Édifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél.: (613) 993-6435  
Tél.: 1-800-267-8376  
Télécopieur : (613) 996-9709



# Savon et produits de nettoyage

Industrie, Sciences et Technologie Canada  
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E